

Rassegna del 23/04/2014

FOUR PARTNERS

23/04/14 **Giornale di Brescia**

33 Intervista a Federico Donato - Un bresciano al vertice della Cdc a Singapore - Un advisor bresciano per capitali e imprese nel cuore di Singapore

Gallinari Gianluca

1

FEDERICO DONATO



Un bresciano al vertice della Cdc a Singapore

a pagina 33

L'INTERVISTA **Federico Donato**

Un advisor bresciano per capitali e imprese nel cuore di Singapore

A soli 34 anni, azionista e ceo di Ffa Asia, è stato eletto presidente della locale Camera di Commercio italiana

PORTA D'ORIENTE

Singapore è ritenuto il quarto polo finanziario al mondo, strategico per gli occidentali

SINGAPORE Ha 34 anni, una laurea in Bocconi, un trascorso da analista (e non solo) in grandi istituti di credito tra New York e l'Asia. Ma ora, come sfida, ha scelto quella di mettere la propria conoscenza di mercati distanti tra loro 12mila chilometri, quello italiano e quello di Singapore - dove vive - a disposizione di grandi famiglie di investitori. Lo ha fatto assieme a un nome eccellente tra gli advisor italiani, quello di **Four Partners** - per capirci, i consulenti dell'affare Thohir-Inter - assieme ai quali ha dato vita ad Ffa Asia Pte Ltd (dove Ffa è acro-

nimo di Family Financial Advisory), di cui è azionista e «ceo». Non solo. Il 27 marzo è stato eletto presidente della Camera di Commercio italiana di Singapore (di cui era già tesoriere), forse il più giovane in assoluto. In un contesto di primo piano, se si pensa che Singapore è ritenuto il quarto polo finanziario al mondo, una «porta d'Oriente» per il business occidentale. Federico Donato, nelle sue frequenti puntate in Italia, torna volentieri a Brescia, la sua città, da cui nel 2001, ancora prima di laurearsi è volato a New York per un'intership in SanPaolo - I m i .

Quindi la laurea (2003) e la conferma nella sede d'Oltreoceano dello stesso istituto come analista corporate finance (2005), a supporto di aziende europee intenzionate a investire negli Usa. «Ma volevo vedere qualcosa di diverso: i mercati asiatici. E mi fu proposto di andare a Singapore, come responsabile del

desk italiano». Un anno dopo il passaggio a Credit Suisse, «dove ho iniziato a occuparmi della gestione di grandi patrimoni». Quindi, dopo l'approdo al consiglio della Camera di commercio che ora presiede (2009), il passaggio a Ubi dov'è rimasto due anni in seno alla società di gestione del risparmio appena attivata dal gruppo che parla bresciano. Infine, nove mesi fa il grande salto e l'apertura col gruppo milanese **Four Partners** della società di advisory Ffa Asia Pte Ltd, di cui è azionista e amministratore.

Qual è la filosofia?

«Ci proponiamo come advisor a famiglie di grandi investitori, guardando alla loro ricchezza come a un aggregato, in un



mondo in cui la polverizzazione delle consulenze impedisce una visione totale del patrimonio. Le aiutiamo su un piano strategico e industriale, non solo finanziario».

E perché Singapore?

«Qui c'è ancora troppa poca Italia. Ed è il cuore di un sistema economico. L'Asean (Associazione delle Nazioni dell'Asia Sud-orientale) da 500 milioni di persone. Con un primato: la più alta densità di miliardari: il 12% delle famiglie ha un patrimonio di oltre 1 milione di euro. È un mercato molto meno saturo di Cina o India, dove ritengo che l'Italia abbia molto meno da dire».

A chi vi rivolgete, a investitori di Singapore o italiani?

«A entrambi. Il nostro ruolo è aiutare anche gruppi e famiglie italiane che abbiano velleità di investire a Singapore. La difficoltà principale, in tal senso, è costituita dalla scarsa propensione dell'investitore italiano all'Asia, di cui non viene ancora colto l'effettivo valore. Il nostro lavoro, quindi, è anche far capire che invece vi sono opportunità reali. Agli investitori di Singapore, di contro, rappresentiamo un'Italia come membro del G8 con grandi capacità ad esempio sul piano della manifattura, assai apprezzata».

Cosa significa gestire grandi patrimoni?

«A differenza di una banca, noi non dobbiamo vendere transazioni, ma fornire i consigli migliori: ho il lusso di poter suggerire anche di non procedere ad alcuna transazione. Di fatto,

mettiamo a disposizione le nostre conoscenze, il nostro "cervello"».

Come si vede l'Italia da Singapore?

«Bene. C'è grande rispetto per le nostre capacità produttiva e ingegneristica, ma forse il nostro potenziale e la nostra immagine non sono valorizzati a sufficienza. E qui sta la sfida della Camera di Commercio: far comprendere che come Paese non produciamo solo luxury, ma molto di più».

E Singapore, che cosa ha da insegnare all'Italia?

«Tre cose. La capacità di pianificazione del pragmatismo asiatico: qui hanno appena realizzato il terminal 3 dell'aeroporto e stanno già progettando il 5. La semplicità della burocrazia: l'azienda l'ho aperta in tre giorni. E il rispetto delle regole. Hanno conservato il meglio della cultura britannica e di quella asiatica, insomma».

Veniamo alla Cdc italiana.

«Quella di Singapore conta 250 soci, tra cui anche molte realtà di altri Paesi che ci vivono come un'occasione di contatto con l'economia del nostro Paese. La Cdc di Singapore ha vocazione regionale (in Malesia e Indonesia non ve ne sono) e si sostiene coi servizi che assicura alle imprese, il 60% del bilancio. I tagli al contributo pubblico annunciati da Renzi? Non ci

preoccupano, per noi sono solo il 10%. Quello che siamo è un ponte per le imprese italiane: non risolviamo i problemi dell'imprenditore, ma lo agevoliamo nel suo approccio a un mondo, che, date le differenze culturali (minori che altrove, qui si parla inglese) e una distanza enorme, non è facile».

E Brescia che spazi potrebbe avere?

«Ottimi. La meccanica di precisione, l'automotive e la metallurgia potrebbero averne di rilevanti. Ma già abbiamo aiutato, per dire, imprese bresciane del marmo a trovare qui dei distributori. Come già lavoriamo con altre realtà territoriali - vedi Padova Promex - confidiamo

di poter operare anche a favore della Leonessa, anche con la collaborazione della Cdc di Brescia, col cui presidente Franco Bettoni sono in contatto».

Tra i compiti istituzionali la Cdc ha anche quelli di premiare le realtà che si distinguono per investimenti e scambi sui due mercati, italiani e asiatico. Così, è stato per l'azienda farmaceutica italiana Menarini dopo un'acquisizione da 250 milioni di euro. E così nei giorni scorsi per il tycoon indonesiano Erik Thohir, il neo presidente dell'Inter, che lo stesso Donato, ha incontrato realizzando una lunga intervista ora visibile su YouTube.

Gianluca Gallinari

